

**Pengaruh Strategi Kompensasi Insentif Progresif Pada Peningkatan Kinerja
Business Consultant dan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Distributor
Kendaraan Premium)**

Tugas Akhir

Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Manajemen



Elsha Parawira Putri

2161021011

**Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Program Studi Magister Manajemen**

Universitas Bakrie

Jakarta

2021

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Elsha Parawira Putri

NIM : 2161021011

Tanda tangan :

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'E.P.P.', written in a cursive style.

Tanggal : 17 Januari 2021

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Elsha Parawira Putri
NIM : 2161021011
Program Studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul Thesis : Pengaruh Strategi Komepensasi Insentif Progresif Pada Peningkatan Kinerja *Business Consultant* dan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Distributor Kendaraan Premium)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian dari persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing I : Dr. Ir. Okder Pendrian, M.M.
Penguji I : Arief B. Suharko, Ph.D
Penguji II : Dr. BP. Kusumo Bintoro, Ir., M.B.A.



Ditetapkan di : Jakarta
Tanggal : 17 Januari 2021

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini sebagai tugas akhir pada Program Magister Manajemen Universitas Bakrie dengan judul: "Pengaruh Strategi Kompensasi Insentif Progresif Pada Peningkatan Kinerja *Business Consultant* dan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Distributor Kendaraan Premium)". Penulisan tesis ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan Program Studi Magister Manajemen Universitas Bakrie.

Pada proses penyusunan dan penyelesaian tesis, Penulis telah mendapatkan bantuan yang sangat besar dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu penyelesaian tesis ini, secara khusus kepada:

1. Bapak Dr.Ir. Okder Pendrian, M,M. selaku dosen pembimbing atas seluruh dukungannya agar penulisan ini terfokus pada masalah dan dapat melakukan analisis dan penyelesaian yang baik;
2. Bapak Arief B. Suharko, Ph.D. selaku dosen penguji yang senantiasa memberikan masukan agar Penulis dapat melakukan analisis dengan baik;
3. Orang tua yang sangat Penulis sayangi Almh. Ibu R.A Sri Widyawati, Bapak Emiraldin Rasyid, Ibu Siti Khumaiyah dan Bapak Bibit Santoso atas doa dan cinta kasih mereka yang tulus dan tanpa batas;
4. Suami Penulis, Muhammad Sulthon Attamimy atas semua dukungan yang diberikan, serta putri yang kami kasihi Sarah Tsabita F. yang kehadiran dan keceriannya dapat memberikan semangat dan motivasi. Semoga selalu berada dalam berkah Allah.
5. Adik dan keponakan Penulis, Dendy Muharsyah, Dara Eldamarika dan Lafanya Jeihan yang senantiasa memberikan dukungan moral.
6. Sahabat Penulis yang turut memberikan dukungan dalam penulisan ini, Desy Andriani, Anniswaty Alissa, dan Nurcitra Wardhany
7. Mas Anwar Muslim, dari tim MM Universitas Bakrie, untuk seluruh dukungan yang tidak dapat dikalkulasi lagi.

8. Narasumber yang baik hati, yang bersedia memberikan waktunya yang tidak sebentar untuk Penulis wawancara
9. Bapak Arry Ekananta, Ph.D yang senantiasa memberikan inspirasi dalam Penulisan ini
10. Bi Ati, Om Edy, Dek Tia dan Dek Rinto atas perhatian dan doa yang diberikan.
11. Bapak Nuardi Atidaksa Dito, SH, MH selaku atasan Penulis di tempat Penulis bekerja yang bersedia memberikan *backup* saat Penulis harus menyelesaikan penulisan.
12. Tim Penulis di kantor: Rebecca Uli, Fitriani, Retta, Juweni, Aulia Filsufyan, Awan, Agus, secara tidak langsung dengan seluruh bantuan yang mereka berikan dapat memberikan Penulis *peace of mind* dalam mengerjakan thesis.
13. Teman-teman Magister Manajemen Universitas Bakrie khususnya Uda Afri, Kang Iing, dan Mba Cindy.
14. Seluruh Dosen, Karyawan/Karyawati Universitas Bakrie yang telah memberikan pelayanan yang terbaik selama proses pendidikan sampai pada saat penulisan tesis ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyelesaian tesis ini masih banyak terdapat kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati, penulis mengharapkan saran, kritik dan masukan dari semua pihak guna perbaikan tesis ini. Semoga tesis ini bermanfaat dan dapat berkontribusi kepada dunia usaha maupun dunia penelitian. Terima kasih.

Jakarta, 17 Januari 2021

Elsha Parawira Putri

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai civitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Elsha Parawira Putri
NIM : 2161021011
Program Studi : Magister Manajemen

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Pengaruh Strategi Komepensasi Insentif Progresif Pada Peningkatan Kinerja *Business Consultant* dan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Distributor Kendaraan Premium).

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan Tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 17 Januari 2021

Yang Menyatakan,



Elsha Parawira Putri

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh strategi kompensasi berbasis kinerja terhadap kinerja karyawan dan *Profit Before Tax*; studi kasus di salah satu distributor kendaraan premium. Studi ini menggunakan dua tujuan penelitian. Pertama, untuk mengetahui pengaruh insentif progresif terhadap kinerja *Business Consultant*, kedua untuk mengetahui pengaruh kinerja *Business Consultant* terhadap *Profit Before Tax*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan mewawancarai praktisi bisnis sebagai instrumen penelitian utama untuk pengumpulan data dari responden terpilih; beberapa konsultan bisnis dan manajer yang aktif bekerja di perusahaan pada tahun 2018 dan 2019. Data kuantitatif yang terkumpul yaitu data produktivitas bulanan *Business Consultant* serta data *Profit Before Tax* bulanan, dianalisis dan diinterpretasikan menggunakan metode Korelasi Pearson yang mengevaluasi hubungan linier antara dua variabel kontinu dalam penelitian. Triangulasi data digunakan untuk menganalisis hasil wawancara. Studi tersebut menemukan bahwa insentif progresif meningkatkan kinerja *Business Consultant* dan menghasilkan kenaikan pada *Profit Before Tax*. Perusahaan distributor kendaraan sendiri merupakan jenis perusahaan yang digerakkan oleh pelanggan (*customer driven company*) yang salah satu faktor keberhasilannya adalah komunikasi interaktif dengan pelanggan. *Business Consultant* adalah posisi kunci yang harus dipertahankan perusahaan karena *Business Consultant* akan mempertahankan pelanggan setia perusahaan.

Kata kunci: strategi kompensasi berbasis kinerja, insentif progresif, laba sebelum pajak, *customer driven company*.

ABSTRACT

The aim of the study is to establish the effect of performance-based compensation strategies on employee performances and company's profit; a case study in one of premium vehicles distributor. The study has two research objectives. The first is to determine if there is any influence of progressive incentives on the performances of *Business Consultant*. The second is to find out the effect of the performances of *Business Consultant* on company's Profit Before Tax. The study uses a qualitative method by collecting the primary data through a set of interviews involving several business consultants and managers who were working in the Company in 2018 and 2019. Monthly sales productivity, and monthly profit before tax as quantitative data were analyzed and interpreted using Pearson Correlation method which evaluated the regular relationship between two continuous variables in the study. Data triangulation used to analyze the results of interviews. The study finds that progressive incentives promotes *Business Consultants*' performances and leads to annual profit before tax increment. The vehicles distributor company itself is a customer driven type of company whose one of its success factors systems is from interactive communication with customers. *Business Consultant* is a key person that the company must retain as he/she would maintain the company's loyal customers.

Keywords: performance-based compensation strategy, progressive incentives, profit before tax, customer driven company.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LATAR BELAKANG	1
1.2 PERUMUSAN MASALAH.....	5
1.3 TUJUAN	5
1.4 MANFAAT PENELITIAN.....	6
1.5 RUANG LINGKUP PENELITIAN	6
BAB II DESKRIPSI PERUSAHAAN DAN IDENTIFIKASI MASALAH.....	8
2.1 PROFIL PERUSAHAAN	8
2.2 PROFIL UNIT BISNIS MOBIL PREMIUM	8
2.3 <i>BUSINESS CONSULTANT</i>	11
2.4 KOMPENSASI <i>BUSINESS CONSULTANT</i>	12
2.4.1. <i>Insentif Progresif</i>	12
2.5 IDENTIFIKASI MASALAH.....	14
BAB III TINJAUAN PUSTAKA DAN ANALISIS STRATEGI BISNIS	16
3.1 TINJAUAN PUSTAKA	16
3.1.1 Sumber Daya Manusia (SDM).....	16
3.1.2. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)	16
3.1.3 Kompensasi	18
3.1.4 Manajemen Kinerja.....	19
3.1.5 Hubungan Kompensasi dengan Kinerja.....	20

3.2 ANALISA STRATEGI PERUSAHAAN	21
BAB IV PENDEKATAN PENYELESAIAN MASALAH	25
4.1 KERANGKA PENELITIAN	25
4.2 OBJEK PENELITIAN	26
4.3 JENIS PENELITIAN.....	26
4.4 LANGKAH-LANGKAH PENELITIAN	26
4.4.1 Studi Kasus	26
4.4.2 Teknik Pengumpulan Data.....	26
4.4.3 Analisis Data	28
4.4.4 Simpulan dan Saran	29
4.5 PENELITIAN SEBELUMNYA	29
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	31
5.1 ANALISIS KORELASI.....	31
5.2 ANALISIS HASIL WAWANCARA.....	33
5.3 PEMBAHASAN.....	36
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	39
6.1 KESIMPULAN.....	39
6.2 SARAN.....	39
DAFTAR PUSTAKA	40

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.01 Variasi Persentase Area Pada Organisasi Yang Memengaruhi Kinerja	4
GAMBAR 2.01 Struktur Organisasi Unit Bisnis Mobil Premium Tahun 2019.....	9
GAMBAR 2.02 Model Canvas Unit Bisnis Mobil Premium.....	10
GAMBAR 3.01 Sistem Manajemen Human Resources.....	17
GAMBAR 3.02 Empat Kuadran Peran Bagian ESDM.....	17
GAMBAR 3.03 Siklus Hidup Organisasi.....	23
GAMBAR 4.01 Kerangka Penelitian.....	25
GAMBAR 5.02 Perbandingan Produktifitas Business Consultant Tahun 2018 & 2019.....	35
GAMBAR 5.03 Ilustrasi Keterkaitan Hubungan.....	36

DAFTAR TABEL

TABEL 1.01 Data P&L Unit Bisnis Mobil Premium Tahun 2018 Yang Telah Disamarkan.....	2
TABEL 1.02 Data P&L Unit Bisnis Mobil Premium Tahun 2019 Yang Telah Disamarkan.....	3
TABEL 2.01 Skema Insentif Progresif 2019 Yang Telah Disamarkan.....	13
TABEL 2.02 Ilustrasi Skema Insentif Progresif 2019 Unit Bisnis Mobil Premium.....	13
TABEL 3.04 Interpretasi <i>Competitive Setting Index</i> (CSI).....	24
TABEL 4.01 Tabel Data Narasumber.....	28
TABEL 4.02 Interpretasi Koefisien Pearson.....	28
TABEL 5.01 Data penjualan tahun 2018&2019 serta Jumlah Tenaga Kerja tahun 2018&2019 yang telah disamarkan.....	31
TABEL 5.02 Data Profit Before Tax bulanan pada tahun 2018 dan 2019 yang telah disamarkan	32
TABEL 5.03 Hasil analisis korelasi.....	32